

PRIMO PIANO

Germania: le sinergie, davvero

La sicurezza informatica è una cosa seria: almeno in Germania. Tanto seria che quattro campioni dell'industria tedesca (e mondiale) come Volkswagen, Allianz, Basf e Bayer hanno stipulato un accordo per la creazione di un'organizzazione tedesca per la cybersecurity (Dcso). Si tratterà di un centro di alte competenze con l'obiettivo di operare come fornitore preferenziale di servizi di sicurezza informatica per le aziende tedesche. Il Dcso collaborerà con il ministero degli Interni e l'Ufficio federale per la sicurezza informatica: il più stretto scambio di informazioni servirà per compilare un rapporto sullo stato della sicurezza informatica nazionale.

L'organizzazione sosterrà le aziende nel migliorare l'architettura dei propri sistemi di sicurezza e offrirà servizi (già dal 2016) per identificare i rischi informatici e respingere gli attacchi cyber. Dcso sarà un laboratorio di ricerca sempre attivo nello sviluppo di nuove tecnologie, aperto anche ad altri partner. Le imprese e le associazioni di settore potranno sviluppare congiuntamente i servizi offerti da Dcso in un consiglio di specialisti, che funzionerà anche da forum intersettoriale per la sicurezza informatica.

Le quattro imprese fondatrici avranno una quota pari al 25% della nuova società; i profitti saranno reinvestiti in ricerca e progetti strategici.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

L'unione fa la forza

Questa l'esortazione di Roberto Grandi, presidente provinciale Sna di Como, al suo sindacato e al gruppo Aaa, di cui fa parte, con l'obiettivo di accelerare la crescita e l'emancipazione degli agenti dalle imprese



Roberto Grandi

Si definisce un portatore d'acqua, **Roberto Grandi**, cotitolare a Como di un'agenzia **Allianz** (dove da monomandatario è divenuto plurimandatario, operando dallo scorso anno anche per **Groupama**) e responsabile, in **Aaa**, **Associazione Agenti Allianz**, della commissione **Motor**. Nella sua veste di agente, ma anche associativa (è presidente provinciale Sna di Como), inneggia, infatti, alla coesione della categoria sottolineando i pericoli delle scelte

operate dalle compagnie (che spingono, come nel suo caso, gli agenti ad aprirsi altre strade) e invitando il suo sindacato e il gruppo di cui fa parte a crescere in autonomia dalle mandanti.

Il presidente del suo gruppo aziendale (ex Lloyd Adriatico) ha avuto la capacità, assieme agli altri due colleghi presidenti, di fondersi con gli altri gruppi di Allianz, creando il più numeroso gruppo di professionisti di questo mercato: Aaa, grazie all'appoggio indiscusso di tutte le reti. Un grande esempio di democrazia e lungimiranza. È soddisfatto delle scelte attuate? Come interpreta il suo futuro di intermediario?

Ho sempre creduto nel percorso di unificazione che ha portato alla costituzione dell'associazione agenti Allianz: ho dato e dò tuttora il mio contributo personale, affinché questa associazione possa esprimere al meglio le enormi potenzialità che derivano dal rappresentare 2.200 agenti. Tutti dobbiamo fare i conti con una grave crisi di redditività e dobbiamo porre in atto scelte utili a ridurre i costi e aumentare i ricavi, ma farlo da soli potrebbe rivelarsi una scelta sbagliata. Questo chiedo al gruppo e allo Sna: strumenti che aiutino a sostenersi e ad emanciparsi.

La crisi economica incombe e le agenzie accusano una grave carenza di redditività. Lei opera in una realtà medio-piccola (Menaggio). Come gestisce questo momento delicato, al quale si deve aggiungere la concorrenza, da parte della casa madre, non sempre etica e corretta?

Menaggio è un delizioso borgo del lago di Como, ma ha meno di 3.000 abitanti. Operare in questo territorio vuole dire gestire una rete capillare di subagenti e collaboratori che sappiano mantenere la giusta prossimità con il cliente. *(continua a pag. 2)*



In collaborazione con:



SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2015

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio [clicca qui](#)



(continua da pag. 1)

Oggi, però, viviamo la rivoluzione di Internet e sta cambiando tutto: si vuole operare comodamente dal proprio divano con il computer. È una trasformazione a più velocità: impressionante, a Milano e fra le nuove generazioni, molto più lenta nelle province, dove il legame diretto fra assicurati e intermediari sul territorio, è molto forte. Anche nel sistema assicurativo viviamo più velocità: Allianz si è portata avanti con il lavoro e ha completato una rivoluzione di processi e approccio al business, fortemente orientata a soddisfare l'esigenza crescente dei clienti di potersi servire direttamente; altre compagnie lo devono ancora fare. Lo stesso vale per le agenzie.

Allianz sta portando avanti un progetto ambiziosissimo sulla digitalizzazione di tutta la rete. Quale è lo stato dell'arte nella sua agenzia? Questi cambiamenti, a suo parere, possono agevolare la gestione burocratica e di vendita dell'agenzia stessa o la peggiorano?

Il processo di digitalizzazione si completerà nel corso del 2015. La scelta fatta da Allianz è stata quella di rinnovare completamente l'architettura informatica; un lavoro che ha reso molto complicato, in questa fase di transizione che dura ormai da tre anni, lavorare in agenzia. Se dico complicato, intendo dire più costoso in termini di tempo, quindi meno redditizio e una marcata riduzione del perimetro di business ritenuto profittevole dalla compagnia. Uscire dal recinto è diventato ormai impossibile. Allianz esprime al meglio la sua vera natura, quella di essere una multinazionale di rilievo mondiale nel comparto assicurativo/finanziario. Ha un'implicita esigenza di standardizzare al massimo i flussi assuntivi e gestionali delle polizze e l'Italia, in questo, è stata scelta come laboratorio per realizzare un modello da replicare negli altri Paesi.

Per quanto riguarda la mia realtà, un'agenzia attiva da oltre cinquant'anni, devo affrontare una delicata transizione da un modello organizzativo anni ottanta a un nuovo modello che sappia integrare al meglio le potenzialità che offre oggi il web. Già da qualche anno, con il mio socio Alessandro, abbiamo realizzato un blog di cultura assicurativa. Molto seguito. Inoltre, ad un certo punto, ho dovuto chiedermi se questa standardizzazione di prodotti e tariffe così spinta fosse la strada giusta: devo confessare che non mi sono sentito per nulla tranquillo, al punto da aver preso la decisione di operare con una seconda compagnia. Le innovazioni apportate da Allianz agevoleranno la gestione, ma celano un lato oscuro: la possibile disintermediazione.

In questi giorni si è aperto un tavolo convocato da Ivass, sulle semplificazioni, con l'intento di mettere a punto un documento, possibilmente condiviso da tutte le parti sociali, che renda comprensibili e fruibili le informazioni richieste all'utenza nei rami danni. Lei crede che l'assunzione Re possa diventare meno contorta?

Semplificare le procedure e gli obblighi burocratici porterà vantaggi a tutti, ma soprattutto a noi, che abbiamo visto aumentare, invece di diminuire, gli adempimenti, con un aggravio di costi di gestione insostenibile. Oggi dobbiamo far sottoscrivere il modello 7A e 7B, l'adeguatezza, consegnare nota informativa, condizioni e documentazione precontrattuale e contrattuale, acquisire vari consensi, informare il cliente dell'esistenza di un'area personale sul sito della compagnia, dotarci di strumenti di pagamento elettronici, prestare grande attenzione all'utilizzo dei mezzi di pagamento e non stiamo parlando del ramo vita, che ha ancora altre peculiarità.

D'altro canto, leggo, nell'intento del legislatore di "favorire le relazioni digitali, l'utilizzo della posta elettronica certificata, la firma digitale e i pagamenti elettronici e i pagamenti on line". Un'ulteriore accelerazione. Sapranno seguire questo iter gli agenti italiani? L'unione fa la forza. Per questo chiedo allo Sna e al gruppo agenti di accelerare i processi di crescita, aiutando i colleghi verso un cammino di autonomia ed emancipazione dalle imprese.

Fondo Pensione Agenti: che futuro si immagina?

Lo Sna ha combattuto, impegnandosi al massimo, pur di trovare una soluzione accettabile, in alternativa al commissariamento. La pressione che l'esecutivo ha dovuto sopportare, stretto fra il muro invalicabile eretto inspiegabilmente dall'Ania e il fuoco amico di Unapass e Anapa, è stato micidiale. Purtroppo, la mancanza di buon senso non ha permesso di condividere un piano di adeguamento del Fondo, ai nuovi parametri attuariali e alle nuove leggi. Questo, e solo questo, mi aspetto dal Commissario: che operi con il giusto equilibrio per il bene e la tutela di una categoria in grave difficoltà.



INTERMEDIARI

La formazione aiuta consulenti e clienti

In vista dell'attuazione della direttiva Mifid II, l'Efpa ha presentato uno studio in cui propone alle autorità nazionali di uniformare l'education dei professionisti finanziari in Europ

L'education del professionista della consulenza è fondamentale, in quanto sarà egli stesso a educare il risparmiatore, grazie alle sue capacità, portando ad un generale innalzamento della cultura finanziaria. È questa la carta d'identità del consulente finanziario che emerge dal sondaggio *Voice of market*, presentato nei giorni scorsi a Bruxelles dall'**Efpa Europe**, l'associazione che rappresenta i professionisti della pianificazione e della consulenza finanziaria. Lo studio si basa su una serie di interviste con i principali stakeholder del settore a livello europeo e si pone lo scopo di valutare il ruolo e l'importanza dell'education all'interno e alla luce delle più recenti normative comunitarie. Ciò allo scopo di proporre alle autorità nazionali di armonizzare i requisiti della formazione dedicata alla consulenza e pianificazione finanziaria per migliorarne la qualità complessiva. Efpa sta quindi giocando un ruolo attivo, in tal senso, invitando i propri certificati a considerare la normativa *Mifid II* (direttiva sui mercati degli strumenti finanziari) come un'importante opportunità professionale e dialogando con le autorità nazionali per garantire che lo strumento venga interpretato in modo uniforme in tutta Europa a favore dei consulenti e dei loro clienti. Sostanzialmente, in vista dell'attuazione della direttiva entro gennaio 2017, la *Mifid II* rappresenta l'occasione per riconquistare o confermare la fiducia dei clienti nei mercati finanziari e, per Efpa e i suoi certificati, anche per "sentirsi parte propositiva di un processo di education". Attraverso il lavoro condotto dalla **European Security Markets Association** (Esma) e dalle autorità nazionali, Efpa mira a condividere la sua esperienza nel settore al fine di adottare un quadro coerente all'interno dell'Unione Europea, in linea con l'evoluzione delle esigenze del mercato.

Renato Agalliu



© NOBU - Fotolia.com

RISK MANAGEMENT

L'attuario è anche un risk manager

In crescita il ruolo europeo della professione attuariale

Negli Stati Uniti il miglior impiego dello scorso anno, secondo il sito specializzato per il mercato del lavoro internazionale **CareerCast.com**, è stato l'attuario. I riconoscimenti per la figura professionale hanno raggiunto un'importanza centrale anche a livello europeo. La funzione attuariale, introdotta nell'ordinamento italiano dal nuovo *Codice delle Assicurazioni*, rappresenta un ruolo fondamentale per le imprese assicurative comunitarie. La normativa di recepimento delle indicazioni europee legate al nuovo regime di solvibilità, ossia *Solvency II*, ha indicato, anche in Italia, l'attuario iscritto all'albo come professionista adeguato a ricoprire tale incarico. E ciò in quanto già dotato di tutte le capacità professionali necessarie, derivanti non solo dal percorso di studi, ma anche dal fatto di essere iscritto ad un albo professionale che ne tutela la qualità delle prestazioni nonché, in modo obbligatorio, la formazione continua.

Gli attuari sono esperti di statistica, di matematica applicata, di probabilità. Il loro mestiere, all'interno delle compagnie di assicurazione come degli enti pensionistici, riguarda molteplici aspetti dal calcolo delle tariffe agli accantonamenti tecnici e, più in generale, di valutazione dei rischi. E, nella dinamica dell'equilibrio tecnico-economico di una compagnia di assicurazioni, l'attuario continua ad avere un ruolo chiave in altri molteplici aspetti: primo fra tutti il controllo di terzietà sui premi delle tariffe praticate e sulle corrispondenti riserve tecniche da accantonare nel bilancio di esercizio, a garanzia di due poste fondamentali, e quindi anche della solvibilità.

Contrariamente a quanto è opinione diffusa, l'attuario non è un mero calcolatore, ma un gestore di rischi attraverso un approccio certamente quantitativo, fatto però anche di idee, progettualità, esperienza e managerialità. E proprio su questo aspetto l'Ordine intende porre una particolare attenzione. Gli stessi attuari intendono interpretare il ruolo proprio con questo spirito complessivo per diventare sempre più parte attiva e proattiva della *governance* delle imprese di assicurazioni, e non solo con riferimento al delicato problema della solvibilità. L'Ordine degli attuari infatti, come ribadito anche da **Giampaolo Crenca**, presidente del Consiglio nazionale degli attuari, non solo è impegnato ad aumentare i propri standard qualitativi di formazione, ma intende sottolineare e rimarcare il ruolo chiave dell'attuario come risk manager. In questa prospettiva, viene inteso come un professionista che possiede integralmente, per il percorso di studi svolto, l'approccio mentale e gli strumenti quantitativi per identificare, misurare e gestire i rischi.

R.A.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

VENERDÌ 18 SETTEMBRE 2015 N. 777

Convegno
**INTERMEDIARI
NELL'ERA DELLA SELEZIONE**

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

***IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ
DI INSURANCE CONNECT***

Iscriviti su www.insurancetrade.it



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

Insurance Daily



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

VENERDÌ 18 SETTEMBRE 2015 N. 777

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**
Marco Lanzoni, senior manager e responsabile Mercato Finanza di Scs
Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs

09.50 - 10.10 – **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**
Sonia Grieco, senior manager Previnet
Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting

10.10 - 10.30 – **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**
Maurizio Ghiloso, ad Dual Italia

10.30 - 11.15 – **Leggi e norme: è vera concorrenza?**
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania
Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Luigi Viganotti, presidente Acb

11.15 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **Essere agente nell'era della selezione**
Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust
Maurizio Cappelletto, presidente Commissione Distribuzione Ania
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna

13.00 - 13.15 – Q&A

13.15 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**
Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec

14.20 - 14.30 – **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**
Intervista a Patrick Dixneuf, ceo Aviva Italia

14.30 - 14.50 – **La scelta di diventare broker**
Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative

14.50 - 15.10 – **Soluzioni tecnologiche innovative per portare valore ai nuovi modelli distributivi**
Intervento a cura di Sia

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Intervento a cura di Das

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
Simone Amati, Aig FL profit center manager e ad di Advisor srl
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica
Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich

16.45 - 17.00 – Q&A

sponsor



Associazione Categoria Brokers



FOR SAFER TRADE



DIFESA LEGALE



making relationships count



Genias



IAMA CONSULTING



SIRIB E FORMAZIONE SRL



resta telus



Outsourcing solutions



Scarica il programma completo